

祝贺2015中国(东莞)国际科技合作周举行



清晰理解自身定位 积极主动推动“双创”

——专访天安数码城集团董事长李可

□ 中国科技报记者 王祥明 钱从波



天安数码城集团作为“大众创业、万众创新”的倡导者和践行者，始终在最基层创新自己的思路 and 做法，为广大中小微企业引领创新创业的道路，他们的一些做法得到了认可和推广。近日，中国科技报记者对天安数码城集团董事长李可进行了专访。

记者：作为国内领先的专业园区运营商，天安数码城集团如何看待目前全国的创新创业形势？

李可：创新创业并不是新生事物，随着时代的发展，创新创业出现了新的趋势和特点，也带来了新的问题和挑战。在我看来目前创新创业的新形势

主要表现为五个方面：

一是创业环境发生变化，由政策转变为政府主动出台政策。我们作为园区运营商，以前是汇集企业的想法，向政府反映问题争取政策支持。而现今创业大环境已发生很大改变，各级政府主动出台大量配套政策方案，减少政策障碍，降低创业门槛。如广东省人民政府2015年的1号文件就是《关于加快科技创新的若干政策意见》，而国务院日前印发的《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》更是推动大众创业、万众创新的系统性、普惠性政策文件，《意见》从9大领域、30个方

面明确了96条政策措施，为创新创业打造了良好的环境氛围。

二是服务主体发生变化，由政府为主转变为市场力量为主。以往创新创业配套服务多由政府牵头统筹，如各级政府以前搞的高新区、孵化器。随着这几年市场体系的发展，催生了一大批市场化、专业化新型创业孵化机构，提供了像交流推介、知识产权、投融资路演、培训辅导等多种崭新的服务模式。而这些服务模式又伴随着天使投资、创业投资、互联网金融也快速的聚集到这个领域。近年来，各类创新创业园区的建设运营也日渐受到追捧，绿地、万科等众多知名企业大量涌入，使产业地产市场竞争日趋激烈。

三是创业主体由小众转变为大众。以往的创业者大多属于精英阶层，拥有一定的资本、技术等资源，而现在已经从精英走向了大众，有越来越多的“草根”群体，比如大学毕业生、海归留学生，比如很多科技人员，包括还有一些企业的高管也开始走向自己创业之路。创新创业已经形成了一种价值导向、生活方式和时代气息。

作为园区运营商，我们对此也感同身受，越来越多各种类型的创业团队在我们的园区里落地成长，追逐着自己的梦想。比如我们龙岗天安数码城公司的团队中就走出了一位成功的创业者——刘舒婷，她源于对运动的热爱，与合伙人共同创立了运动品牌“Super Monkey”的迷你健身仓，2014年在我们龙岗园区落地并顺利获得A轮融资，现已成功拓展到北京YOU+国际青年公寓、深圳福田及前海CBD。

四是创业活动从内部组织转变为开放协同。现今互联网、开源技术平台以及3D打印等新技术的应用，降低了创业的边际成本，使得大众创新创业成为了可能。通过社交网络，创业者的奇思妙想可以和使用户、用户进行直接的接触，在全球范围内自由流动，缩短了和创业者和用户的距离，也加快了创新的步伐。

五是创业理念从技术供给转变为需求导向。以往创业理念大多是掌握了新的技术后，尝试着如何满足社会需求。而现在的技术手段和环境已经发展到可以根据个性化的需求，定向研发特定技术。除了技术创新解决需求外，还衍生出服务创新、模式创新等，构成了新的创新活动体系，需求导向的特色也越来越明显。

记者：在推动大众创业、万众创新方面，天安数码城集团做了哪些具体的工作？

李可：天安数码城集团一直以来的定位都是服务中小科技型、成长型企业，致力于打造创新型生态链，目前创新创业形势对我们来说既是机遇也是挑战，我们也在积极探索，顺势前行，推动大众创业、万众创新，具体包括以下几项工作：

一是着力打造各类创新创业空间。我们在龙岗园区借鉴北京中关村“创业一条街”的经验，打造了“创业大道”项目，构建了包括创投广场、创意T台、众创空间、企业家交流平台、科技人才服务中心等创新创业空间和平台，并且引入了3W咖啡、红杉资本、黑马训练营等创投机构，营造了良好园区的创业文化、创业氛围和创业机制。

此外，我们福田园区也在搭建面积达2500平方米的众创空间，将打造为国内首个时尚科技产业加速器；重庆园区将与上海起点训练营共同成立创业孵化器，腾讯的众创空间也将落户青岛园区。我们力求通过打造各类型的众创空间，给创业者、创客们提供低成本、便利化、开放式的服务平台，给予物业、租金、资金支持，通过市场化机制和专业化服务为他们的对接产业要素和金融资本，助力其快速成长。

二是搭建完善的园区服务体系。我们提供园区无死角的基础服务，包括物业管理、信息技术、一站式政务、人才关怀、金融及商业配套等服务，为企业的困难做减法。我们有Space+智慧园区运营体系，通过线上系统打通线下的各种服务需求，包括政务、物业、办公、网络、人才、金融等；我们有专门成立的股权投资基金、股东方旗下的小额贷款以及与我们形成战略联盟的其他风投、银行、担保等投融资机构，用市场化的手段引导人、财、物在创新创业生态圈内聚集、集合、聚合。

三是建立线上线下互补的项目资金平台。天安数码城在园区内搭建了“1发布”平台，旨在整合园区资源，让政府及其相关机构、创业者、天使机构与个人、企业等各方与孵化器之间构建一个完整的闭环体系，让所有“有点子”的初创团队能够更好地获得投融资，也让更多的投资者发现好项目。“1发布”与线下的科技成果交易中心相结合，构造O2O交易平台，通过线上交易、线下展示等多种途径，打造永不落幕的O2O科技成果交易平台。

四是借力国际资源实现创业要素对接。去年我们与美中硅谷协会、美中创新型智库、斯坦福大学等机构合作共建“硅谷直通车”，打造国际化创新创业平台，以此实现中美、深圳与硅谷两地资本、技术、人才及资讯等要素的全面无缝对接；同时我

们邀请了“春晖杯”全美赛区41强团队带着他们的人围项目来深圳参与交流与路演，通过投资人资源对接、创业者培训、创业者人脉资源互动，企业和项目报道，促进海外留学人才创业项目落户深圳。以此为基础，今年我们与日本、以色列等国的直通车也已拉开序幕。

记者：在风险投资方面，天安数码城集团有什么设想？

李可：天安数码城的业务发展模式是“一体两翼”——“以创新创业生态圈建设为核心，以智慧园区和金控平台为支撑”。将来我们将重点在打造集团金控平台方面发力，主要思路包括：

一是做好创新创业企业风险投资服务，汇集第三方资本，与IDG、红杉资本等投资界知名机构开展战略合作，充分借助合作伙伴丰富的企业遴选经验，并适当对优质企业进行跟投。

二是加强与政府产业引导基金合作，立足于自身丰富的企业资源，借鉴港澳地区成功经验，积极探索紧密有效的合作模式，做好引导基金和客户资源的对接。

三是提供物业购买和租赁的资金优惠，一方面可以为初创企业提供更好的办公研发条件，同时减轻企业租用办公场所所资金的压力。另一方面在控制风险和合理估值的前提下，可以通过持有初创企业股权进行更早期的股权投资。

四是通过自有的股权投资基金，发展风险投资业务，找合适的切入点和合作伙伴，强化自身金融团队的建设，在支持入园项目发展的同时，获取风险投资上的收益。

记者：作为园区运营商，为何要支持大学生创新创业大赛？

李可：天安数码城集团一直以来的服务对象都是以中小科技型、成长型企业为主，这与现今创新创业的新形势是不谋而合，一脉相承的。国内经济增长已由投资驱动转向创新驱动的新常态，而创新驱动实质上是人才驱动，大学生作为创新创业中重要群体，拥有良好的专业知识基础和敢想敢试的能力，是最为活跃的创业创新因子。

作为园区运营商，支持举办各类型大学生创新创业大赛，一是可以激发整个园区的创新活力，为园区发展提供动力；二是可以寻找有潜力的项目和人才，吸引其落户我们园区，为他们提供创业必要的物业空间和资金支持，实施孵化器功能；三是在切实承担推进创新创业，解决大学生就业问题的社会责任。

搭建两岸四地合作平台 支持大学生创新创业

——专访天安数码城集团总裁杜灿生

□ 中国科技报记者 杨涛 文海斌



2015中国(东莞)国际科技合作周举行前夕，天安数码城集团总裁杜灿生接受采访时表示，搭建高层次两岸四地合作平台，为内地与港澳台大学生创新创业提供更高水平的舞台。

记者：香港与内地的交流越来越密切，天安数

码城集团有没有关于推动香港和内地创新创业项目合作的设想？

杜灿生：天安数码城本身就是内地与香港合作的成功典范，在股东双方的长期友好合作下不断推动企业的壮大发展。

其实早在上世纪90年代中期，我们就借鉴香港贸易园区的概念，成功将企业由一个以“三来一补”为主的工业园区转型到以生产为主、贸易驱动的工贸园区，同时也帮助入园企业不断成长。

我们的龙岗天安数码城也在5年前就已开展跟香港大学实验室的合作。

下一步，我们会进一步加强与香港科技园在人才、技术、项目、知识产权保护服务方面和科技金融投资方面的合作，促进双方更深入的全面交流对接。

记者：在促进内地的创投机构与港澳地区的创投机构合作方面，天安数码城集团做了哪些探索？

杜灿生：港澳地区（尤其是香港）的创投机构发展时间较长，机制相对成熟，而内地是当前创投最活跃的市场，促进两地合作是天安数码城正在积极探索的领域，主要体现在以下几个方面：

一是借鉴港澳地区创投成功经验、学习与政府产业引导基金合作的模式，借助港方股东优势，与新鸿基金等港澳地区优势的金融机构形成战略合作关系；

二是我们已在香港设计天安数码城（香港）集团有限公司，在香港实现布局，尤其是金融类业务的布局；

三是借助港澳地区创投机构人才和经验的优势，加强我们自身创投人才的培训，使团队整体水平得以提高；

四是加大天安数码城品牌和企业资源的宣传，吸引和协助港澳地区的投资机构和项目与园区企业对接；

五是积极邀请港澳地区的专家、创客、投资机构等等来参加天安数码城举办的论坛和活动，加强交流沟通；

六是积极寻求连接内地与港澳地区的直通车开通，以便两地创投机构直接通过直通车平台开展各方面的合作。

记者：对于创业的大学生和初创型的企业，您有哪些意见和建议？

杜灿生：现在国内的创业环境很好，很多大学生和个人都纷纷出来创业，这是很好的现象，创业是一种经历，一种历练，一种担当，是一个圆梦的过程，但同时也要注意，创业需要投入巨大的精力、资本，同时也需要机遇，并不是每个创业者都会成功，创业之路也是异常艰辛的。对于创业的大学生和初创型的企业，我有几点意见和建议供参考：

一是保持理性心态。面对创业机会与项目，要全面严谨地分析可行性，不要简单的模仿、复制，应该找准定位，戒骄戒躁、脚踏实地、坚持不懈，一步一脚印地做事情，扎扎实实地往前走。

二是注重经验积累。创业是一个系统过程，它要求创业者在企业定位、战略规划、产权关系、市场营销、生产组织、团队组建、财务体系等一系列领域有相应的知识积累，同时应充分考虑创业时可能遇到的问题，认真思考对策，设计退出机制。

三是善于总结经验。在瞬息万变的创业环境中太多的不确定性，难免会有决策失误，因此要正确看待创业过程中遇到的问题与麻烦，迅速改正错误，善于分析与总结，要学会从失败中找到自己的弱点与不足，并加以改正。

四是学会专注。创业者的点子多，往往一开始就想做很多事情，但发现做着就力不从心。学会专注做一件事情，解决市场某一两个痛点，为用户解决一两个问题，集中精力更容易获得成功。

五是学会借助外力。当前不管是国家、地

方、创投机构都在全力支持创业，创业者不应只是自己埋头苦干，要学会借助外力，不管是外面的资本、人力、渠道资源等，都要学会怎么把这些资源嫁接到自己的项目上来，才能让自己走的更快、走的更远。

六是团队最重要。对于创业企业或是初创企业，核心团队是最重要的，核心团队的能力决定事业能否成功，能走多远。创业者在组建团队的时候最好找到志同道合，并且能力和性格能够互补的人。

七是选择适合自己发展的平台。当前国内涌现很多众创空间，但是并不是每个运营者都具有很强的孵化企业的的能力，创业者要学会识别众创空间运营者的孵化能力，选择真正可以帮助自己发展的平台。天安数码城自身正在多个园区搭建众创空间，作为专业园区运营商，我们具有丰富的产业服务能力和企业孵化能力，有信心帮助初创企业快速发展。欢迎创业者与我们建立联系！

记者：针对大学生创业，作为园区运营商，你们有哪些具体的实践？

杜灿生：大学生是主要创业群体之一，在支持大学生创业方面，我们已做了许多努力，主要体现在以下几个方面：

一是与高校展开合作，支持大学生创业大赛，并且遴选优秀的项目推荐给投资机构，或是我们自己进行天使投资。

二是将成立大学生创业扶持基金，大学生创业项目可以通过官方渠道申请这笔资金，主要用于天使阶段的投资和奖励大学生创业。

三是在自建的众创空间预留一部分的空间专门引入大学生项目进行孵化，给他们发展过程中必要的帮助，协助他们对接投资机构、给予一定的资金支持。